



علي وكتاب

أهلاً بكم مع كتاب جديد وحلقة جديدة من برنامج علي وكتاب

نستعرض اليوم كتاب

معادلة التسويف The Procrastination Equation

الكتاب يناقش قضية التسويف بشكل مختلف قليلاً..
ويعتبر مكمل على الكتاب السابق حل لغز التسويف.

لذلك أنصح بشدة أن تشاهد حلقة الكتاب الفائت أولاً
لأن به بعض المفاهيم والمعلومات عن التسويف لا داعي لتكرارها مرة
أخرى في هذا الملخص.



Piers Steel

مؤلف كتاب اليوم اسمه **بيير ستيل**
وهو باحث علمي في موضوع التسويف
وناقش دكتوراه عن التسويف تحديداً

المؤلف يقول أنه استطاع وضع معادلة
بسيطة توضح مسببات التسويف
المختلفة والعلاقة بينهم ..

فهم هذه المعادلة يساعدك على التعرف على أسباب التسويف عندك
ويساعدك في التغلب عليها.

ما سنعمله في هذه الحلقة هو أننا سنشرح المعادلة أولاً بشكل عام ثم
نتكلم بعدها بالتفصيل عن كل عنصر من عناصرها.

معادلة التسويف



المؤلف يقول أن هناك علاقة عكسية بين التسويف Procrastination
وبين التحفيز Motivation .. بمعنى أنك كلما كنت متحفز ومتحمس
للعمل كلما كان التسويف أقل .. ولو لم يكن لديك حافز للعمل غالباً
ستسوف وتماطل في تنفيذ العمل المطلوب.

المؤلف وضع معادلة تربط بين كل العناصر الرئيسية للتسويف
والتحفيز بناءً على الأبحاث العلمية الكثيرة في هذا الموضوع .

المعادلة كالتالي.

$$\text{Motivation} = \frac{\text{Value} \times \text{Expectancy}}{\text{Delay} \times \text{Impulsiveness}}$$

توقعك لقدرتك على تنفيذ العمل قيمة عائد العمل

مقدار الحافز للعمل مقدار ضعفك أمام المشتتات

الوقت المطلوب للحصول على العائد

الـ Motivation في المعادلة هو مقدار الحافز الذي يدفعك للعمل وطبعاً هدفنا أننا نوصّل هذا المقدار لأكبر قيمة ممكنة.

قبل أن نشرح كل عنصر من باقي عناصر المعادلة وتأثيره على الناتج دعونا نتذكر معلومة بسيطة عن الكسور من أيام المرحلة الابتدائية (:

الجزء الذي فوق شرطة الكسر اسمه البسط Numerator
والجزء الذي تحت شرطة الكسر اسمه المقام Denominator

وكلما كانت قيمة البسط كبيرة وقيمة المقام صغيرة كلما كان الناتج أكبر .. والعكس صحيح

بمعنى إننا لو أردنا أن يكون مقدار التحفيز كبيراً لتجنب التسويف إذن سنحتاج من البسط الذي هو Value * Expectancy أن تكون قيمتهما كبيرة .. وسنحتاج من المقام الذي هو Delay * Impulsiveness أن تكون قيمتهما صغيرة.

واضح ؟ .. تمام .. دعونا نبدأ بأول عنصر من عناصر المعادلة

Value

قيمة العائد من العمل



أول عنصر معنا في المعادلة هو الـ **Value**

وهو قيمة العائد الذي ستحصل عليه بعد تنفيذ العمل.
ليس شرط أن يكون عائد مادي .. من الممكن جداً أن يكون عائد معنوي

الـ Value تتناسب طردياً مع مقدار التحفيز .

بمعنى أن كلما كانت قيمة العائد من العمل المطلوب كبيرة كلما كنت
متحفز أكثر لإنجاز العمل وبالتالي فرصة التسويق أقل.

لو المدير بتاعك قال لك لو أنهيت المشروع الذي تعمل عليه في الوقت
المحدد سنحضر جاتوه وعصير ونعمل حفلة لن تكون متحفز مثل إن
قال لك ستأخذ ألف جنيه بونص مثلاً !

قيمة العائد تختلف من مشروع لآخر ومن شخص لآخر .. ممكن بالنسبة
لك يكون النجاح بمجموع كبير في الدراسة عائد كبير يستحق تعب
المذاكرة وبالتالي مقدار التحفيز عندك للحصول عليه سيكون أكبر من
شخص آخر غير مهتم بالتفوق الدراسي.

أظن العلاقة بين قيمة العائد من العمل وبين مقدار التحفيز واضحة

السؤال هنا .. هل من شيء يمكن عمله لنزيد الـ Value للعمل
المطلوب؟.. عندنا 3 نصائح ممكن نستفيد منهم

أول نصيحة .. من البداية حاول - إن أمكن - ألا تدخل في عمل يكون العائد منه قليل بالنسبة لك .. في أوقات كثيرة نلزم أنفسنا بأعمال لمجرد إرضاء الناس أو لتجنب اللوم منهم.

على سبيل المثال .. الطالب الذي دخل كلية هو اختارها وكان يحلم بها سيكون متحفز أكثر للتفوق فيها من الطالب الذي دخل كلية بناء على طلب أهله أو لأن هذا هو المتاح أمامه.

ثاني نصيحة .. ضع عائد مستحب إضافي

لو قيمة العائد من العمل نفسه غير كبيرة وغير محفزة بالنسبة لك .. حاول وضع مكافأة صغيرة لنفسك على كل تقدم تحرزه في العمل.

لو شغال على مهمة مملة مثلاً، ممكن تُمني نفسك بمشروبك المفضل لو اشتغلت عليها لمدة نصف ساعة أو ساعة مثلاً .. أو لو كان العمل المطلوب تنفيذه كبير لكن قيمة العائد منه قليلة ممكن أن تضع لنفسك مكافأة كبيرة قليلاً.. مثلاً أجازة يومين تقضيهما كما تحب.

ثالث نصيحة .. فكر في أضرار عدم تنفيذ العمل

أحياناً يكون العائد من تنفيذ العمل قليل .. لكن الضرر من عدم تنفيذ العمل كبير، وبالتالي فكر في أن قيمة العمل الحقيقية هي تجنب الضرر أكثر منها الحصول على العائد القليل.

وكما قلنا في الحلقة السابقة .. الخوف يعتبر أكبر حافز عند معظم البشر!

Expectancy

مقدار ثقتك في قدرتك على تنفيذ العمل



تاني عنصر سنناقشه في المعادلة هو الـ **Expectancy**

وهو مقدار توقعك لقدرتك على تنفيذ العمل المطلوب وبالتالي الحصول على العائد .. يعني لو العمل المطلوب تنفيذه صعب بالنسبة لك فتوقعك لقدرتك على تنفيذه سيكون أقل من لو كان العمل المطلوب سهل بالنسبة لقدراتك.

الـ **Expectancy** تتناسب طردياً مع التحفيز .. يعني كلما كان توقعك وثقتك في قدرتك على تنفيذ العمل كبير كلما كان التحفيز عندك أكبر وبالتالي فرصة أن تسوف أقل .. والعكس صحيح

نقطة مهمة واجب ذكرها هنا عن الـ Perfectionists .. من يقولون لنفسهم إما أن نفعل العمل بشكل رائع ومثالي أو لا نفعله على الإطلاق!

هؤلاء يصعبون العمل على أنفسهم جداً .. لأن تنفيذ العمل بشكل مثالي بالتأكيد أصعب بكثير من تنفيذه بشكل جيد.

ولذلك المثالية Perfectionism معروف أنها سبب رئيسي من أسباب التسويف عند كثير من الأشخاص المهرة والشاطين في مجالهم لأنهم رغم شطارتهم يضعون لأنفسهم متطلبات عالية جداً تصعب عليهم السهل وتجعلهم يسوفون ويتجنبون بدء العمل.

والمعادلة هنا توضح هذا بشكل جميل .. لو العمل نفسه صعب أو أنت من تصعبه على نفسك، توقعك لقدرتك على تنفيذه سيكون أقل، وبالتالي مقدار التحفيز للعمل سيكون أقل، والتسويق سيكون أكبر.

السؤال هنا .. ماذا نفعل لنزيد التوقع Expectancy ؟

عندنا 3 نقاط نقدر نستفيد منهم

النقطة الأولى .. يسميها المؤلف Success Spirals

والمقصود ببساطة هو تقسيم العمل إلى أجزاء صغيرة أو مراحل يسهل النجاح في تنفيذها .. لأن توقعك لقدرتك على تنفيذ جزء صغير أكيد سيكون أكبر من توقعك لتنفيذ العمل كله .. والمهم أن بعد النجاح في تنفيذ عدة أجزاء صغيرة تثقت في قدرتك على تنفيذ العمل كله ستزداد.

النقطة الثانية .. حدد نقاط الصعوبة وابحث لها عن حلول مقدماً

حاول تحديد الأجزاء الصعبة في العمل .. وابحث على الانترنت أو اسأل أحد عنده خبرة عن حلول .. المهم أن تفصل السهل عن الصعب في العمل ولا تقع أسير صورة عامة غير دقيقة عن العمل ككل.

النقطة الثالثة .. تفاعل خيرا (:

كن متفائل أنك بعون الله ستقدر وتنجز العمل .. تفاعل أنك ستجد حلول للصعوبات التي ستواجهك بالمحاولة والبحث. طبع سيء فينا كبشر أننا في أوقات كثيرة نفترض الأسوأ بدون داعي.

هذه الثلاث نقاط ستساعدك لتزيد التوقع Expectancy وبالتالي تزيد التحفيز ومن ثمَّ تُقلل من التسويق.

Delay

الوقت المطلوب للحصول على العائد



ثالث عنصر معنا في المعادلة هو الأجل **Delay**

و هو مقدار المدة الزمنية المطلوبة للحصول على العائد من العمل.

العلاقة بين الأجل Delay والتحفيز Motivation عكسية.. يعني كلما كانت المدة الزمنية للحصول على العائد كبيرة، كلما كان الحافز للعمل أقل.. وكلما كانت المدة الزمنية صغيرة وستحصل على العائد بسرعة، كلما كان الحافز للعمل أكبر.

لو ضربنا مثال بممارسة الرياضة .. العائد من ممارسة الرياضة غالباً لن تحصل عليه غير بعد فترة طويلة هنا الأجل delay كبير .. وبالتالي الحافز للممارسة الرياضة أقل والتسويق أكبر.

أو مثلاً أنت محتاج أن تذاكر اليوم.. لكن العائد من المذاكرة سواء كان هذا العائد النجاح والمستقبل المشرق أو حتى تجنب الرسوب وغضب الأهل .. هذا العائد غالباً لن يحدث غير بعد فترة طويلة .. وهذا يجعل الحافز للمذاكرة اليوم أقل .. طبعاً ما لم يكن ميعاد الامتحان قريب وبالتالي الفترة الزمنية أقل ووقتها الحافز سيكون أكبر

مشكلة الـ Delay أننا ليس لدينا تحكم كبير فيه .. لسنا نحن من يحدد موعد الامتحان .. ولا بأيدينا أن نعجل من ظهور النتائج الإيجابية لممارسة الرياضة مثلاً..

فالسؤال هنا .. هل هناك ما يمكن عمله بخصوص الـ Delay؟

ما يمكننا فعله .. شيء شبيه بالـ Success Spirals التي تكلمنا عنها لزيادة
الـ Expectancy

أن نقسم العمل الكبير إلى أجزاء صغيرة .. نقسم الهدف الكبير لأهداف
مرحلية على فترات زمنية متقاربة .. ونضع لأنفسنا مكافآت صغيرة بعد
تحقيق كل هدف صغير
يعني مثلما يقولون.. احتفل بالنجاحات الصغيرة (:

Impulsiveness

مقدار ضعفك أمام المشتتات



رابع وآخر عنصر معنا في المعادلة هو الـ Impulsiveness

الكلمة ممكن نترجمها بكلمة "اندفاعية" .. عندما نقول أن شخص مندفع
Impulsive نقصد أنه شخص مقاومته للإغراءات والمشتتات ضعيفة
وأنه لا يفكر كثيراً قبل أن يستجيب لأي مؤثر .. نقصد أنه سريع في رد
الفعل الذي يشبع رغباته اللحظية ..

الـ Instant gratification الذي تكلمنا عنه في حلقة الكتاب السابق

الـ Impulsiveness تعتبر معكوس قوة الإرادة .. يعني لو قوة الإرادة
عندك كبيرة فالإندفاعية ستكون صغيرة .. والعكس صحيح

يمكننا القول أن كلنا مُصابين بالإندفاعية لكن بدرجات متفاوتة

ال impulsiveness تختلف اختلاف جوهري عن باقي عناصر معادلة التسويف.

الثلاث عناصر السابقة .. Value, Expectancy and Delay مرتبطتين بالعمل نفسه الذي تريد إنجازه .. وبالتالي يختلفون من عمل لآخر

يمكن أن تكون قيمة العائد من عمل معين كبيرة، ومن عمل آخر صغيرة .. يمكن أن يكون العمل صعب عليك فتكون ال Expectancy الخاصة به قليلة، أو سهل فتكون ال Expectancy عالية.. والوقت المطلوب للحصول على العائد ممكن أن يكون كبير أو صغير باختلاف العمل.

لكن ال **Impulsiveness** مرتبطة بالشخص نفسه بغض النظر عن العمل المطلوب .. وهذه نقطة مهمة جداً ..

مؤلف الكتاب يقول أنه لولا ال impulsiveness لما وجد ما يسمى بـ"التسويف المزمن" Chronic Procrastination

المسوف المزمن هو الشخص الذي يسوف في كل شيء سواء كان صعب أو سهل.. سواء كان عائده كبير أو صغير، وسواء كان الحصول على العائد سيتم في وقت قصير أو طويل.

المسوف المزمّن هو الشخص الذي لا يستطيع إجبار نفسه على العمل حتى مع قرب ميعاد التسليم deadline أو ميعاد الإمتحان.. ويفشل في إنجاز معظم الأعمال التي تطلب منه بسبب التسويف المستمر.

الشخص المصاب بهذه الدرجة من الإندفاعية محتاج أن يحاول بشدة لزيادة قوة الإرادة عنده .. إن شاء الله نعرض كتاب أو أكثر عن قوة الإرادة في حلقات البرنامج القادمة.

بالنظر للمعادلة .. فنحن نحتاج لتقليل Impulsiveness لكي نزيد الحافز .. فالسؤال هنا .. هل من وسيلة لتقليل Impulsiveness ؟

مثلاً قلنا Impulsiveness مرتبطة بالشخص نفسه لا بالعمل الذي يتغير من وقت لآخر .. المطلوب علاج على المدى البعيد والقريب.

على المدى البعيد مثلاً قلنا سنحتاج لزيادة قوة الإرادة وبناء عادات إيجابية تقلل من تأثير الـ Impulsiveness .. وهذا بإذن الله سنتعرض له في كتب قادمة بتفصيل أكبر.

على المدى القريب هناك نصيحتين

الأولى .. استخدام مؤقت للعمل لفترات قصيرة .. 10 دقائق أو ربع ساعة مثلاً .. وهي نفس النصيحة التي نصحنا بها في الحلقة الفائتة .. من السهل عليك أن تقاوم الإغراءات والمشتتات لفترة قصيرة عن مقاومتها لفترة طويلة .. لكن بالإضافة للمؤقت سنحتاج شيء آخر..

سُتَدَوْن ما يسمى قائمة المشتتات **Distractions list**

تضع بجوارك ورقة وقلم أثناء العمل وأي فكرة أو اقتراح يأتيك يدعوك لترك العمل ولو للحظة .. اكتبه في الورقة ولا تفعله.. بل أكمل عملك
لنهاية الوقت المحدد!

أثناء عملك لستقول لك نفسك.. ألا تفتح فيسبوك لنرى من فعل ماذا.. أو ألق نظرة على واتساب ربما وصلتنا رسالة مهمة .. أو قم افتح الثلاجة ربما ظهرت قطعة جاتوه من الاشياء وتنتظرك لتأكلها!

أي شيء كهذا اكتبه واستمر في العمل لنهاية الوقت. طبعاً ما لم تكن ناسي أكل على النار .. في هذه الحالة قم الحق المطبخ قبلما يولع!

ميزة قائمة المشتتات أنها أولاً ستريحك لحظياً بأن تطمئنك أنك لن تنسى عمل هذا الأمر لو كان مهم فعلاً.. وبالتالي تتمكن من إكمال العمل وأنت مستريح.. وبعد انتهاء الوقت المحدد يمكنك مكافأة نفسك بعمل تلك الأمور التي كتبتها في قائمة المشتتات.

الميزة الثانية أنها ستوضح لك الخدع النفسية التي تلعبها على نفسك!.. بعض الأمور التي ستكتبها وكنت تريد القيام بها أثناء العمل ستجد نفسك غير مهتم بها بعد انتهاء العمل! مخك كان يحاول البحث عن أي مخرج للهروب من العمل ليس إلا!

النصيحة الثانية.. التغيير في البيئة المحيطة

الـ Impulsiveness يمكن اعتبارها كالحساسية.. هي مشكلة عندك صحيح.. لكن مكان وظروف معينة قد تحفز هذه الحساسية أكثر من مكان وظروف أخرى وتجعل تأثيرها عليك أشد.

لو لم يكن حولك مشتتات أو إغراءات من الأساس هذا بالتأكيد سيقفل من ضرر الـ Impulsiveness.. اعرف أكثر ما يشتت ولا تستطيع مقاومة الاستجابة له وحاول إجراء تغيير يجنبك التشتت منه.

يعني مثلاً.. بالنسبة لكثير من تاناس الموبايل من أكبر المشتتات.. ممكن ببساطة خلال فترة تالعمل المحدد التي قلنا عليها تقفل إشعارات الموبايل.. أو حتى تضعه الموبايل نفسه في غرفة أخرى غير التي تعمل فيها لو أمكن.

قد يكون الناس والمكان حولك من أسباب التشتيت لهذا كثير من الناس عندما تريد العمل تذهب لأماكن مثل المكتبات أو مكان هاديء مخصص لعمل مثل الـ Work Spaces

كيف نستفيد من معادلة التسويف



شرحنا معادلة التسويف بكل عناصرها وكيفية الزيادة أو التقليل من قيمة كل عنصر فيها بالشكل الذي يضمن زيادة التحفيز وبالتالي تقليل التسويف.

كيف تستفيد من المعادلة بشكل عملي؟

حدد المشروع أو الشيء الذي تسوف في عمله وحاول معرفة أي عناصر المعادلة بالضبط هو السبب .. قد يكون عنصر واحد أو أكثر من عنصر .. طبق النصائح التي ذكرناها لتزيد أو تقلل من قيمة هذه العناصر كما شرحنا.

لأسهل عليكم .. صممت صورة فيها المعادلة مع النصائح التي قلناها بشكل مختصر .. يمكنك طباعتها ووضعها على المكتب أو تعليقها في أي مكان ملحوظ بالنسبة لك بحيث ترجع لها عندما تحتاجها.

ستجد رابط الصورة في وصف الفيديو على يوتيوب.

أتمنى أن تكونوا قد استفدتم من حلقة اليوم :

لا تنسوا مشاهدة الفيديو على يوتيوب :



علي وكتاب



علي محمد علي

www.ali-m-ali.com

entagia.com/books

ضعف إلتاجيتك
ضعف نجاتك
ضعف حياتك

Entagia.com